

Transport aérien Ciels ouverts à l'horizon?

Marc-André Séguin, avocat

Doit-on s'attendre à une plus grande libéralisation de notre espace aérien ?

C'est en septembre dernier que le Canada a signé son dernier accord de ciel ouvert, cette fois avec la Corée du Sud. Il ne s'agit pas du premier traité de ce genre à être signé par le Canada. Selon l'industrie aérienne canadienne, cela illustre les priorités du pays en faveur d'une plus grande ouverture envers l'Asie. Et pour cause: le trafic aérien entre le Canada et le continent asiatique connaît une hausse importante depuis déjà plusieurs années, ce qui rend la multiplication des ententes bilatérales d'autant plus intéressante, tant pour les transporteurs asiatiques que canadiens. On évalue d'ailleurs cet intérêt à la lumière des concessions octroyées. Fait très rare, le Canada a accepté dans son traité avec la Corée du Sud que l'entente de ciel ouvert comprenne le cabotage, c'est-à-dire que des compagnies canadiennes ou sud-coréennes puissent déposer ou prendre des passagers lors d'escales.

Or, selon M^e **George Petsikas**, président fondateur et président du Comité exécutif du Conseil national des lignes aériennes du Canada, si Ottawa accepte de libéraliser son ciel à un tel degré avec la Corée du Sud, c'est qu'on y voit là des opportunités. «Le marché est intéressant des deux côtés. Il y aura du trafic pour tout le monde. La Chine est également un marché intéressant. Sur notre continent, un raisonnement similaire existe concernant le Brésil.»

Qu'est-ce qu'un accord de ciel ouvert ?

Bien que les accords de type ciel ouvert varient d'une entente à l'autre, les principes fondamentaux visent à libéraliser de manière substantielle l'espace aérien des pays signataires. Des contraintes opérationnelles sont allégées ou éliminées pour les transporteurs des pays signataires, et des dispositions prévoient qu'ils puissent offrir des services chez le pays partenaire sans restrictions quant aux villes desservies ou au nombre de vols offerts chaque semaine.

Rappelons toutefois que le Canada n'a pas une politique standardisée en matière de négociation de traités de ciel ouvert. Contrairement à nos voisins du Sud, qui ont pour approche de signer une telle entente avec quiconque manifeste un intérêt pour une libéralisation bilatérale avec les États-Unis, la politique *Ciel bleu* de Transports Canada prône une ouverture à la signature d'accords de type ciel ouvert, mais seulement lorsque ceux-ci sont jugés comme étant dans «l'intérêt général du Canada», explique-t-on sur le site du ministère.

«La politique reconnaît que dans certains cas, il est justifié d'être plus prudent, particulièrement lorsqu'il est question de préoccupations relatives aux règles de jeu équitables pour les intérêts canadiens ou lorsque de nouveaux services risquent d'affecter des services existants qui sont importants pour les communautés à travers le pays», lit-on dans les documents de référence de Transports Canada.

Marc Rioux, directeur exécutif chez Transports Canada, explique que la politique *Ciel Bleu* offre les balises encadrant le processus d'analyse et de négociation pour les autorités fédérales qui commencent par l'évaluation des différents intervenants des transporteurs ou des groupes ayant des intérêts connexes au transport aérien. «Transports Canada écrit aux transporteurs et aux aéroports pour s'informer de leurs intérêts commerciaux. La démarche est répétée auprès des acteurs du secteur touristique, des provinces et d'importantes associations d'affaires. Une analyse des informations transmises est effectuée et des plans sont déterminés. À mesure que le processus avance, le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement formule ses observations sur les considérations diplomatiques et d'autres ministères se font également entendre au sujet de considérations ayant trait notamment à la sécurité.»

Suite » page 13

Aidez-vous à aider vos clients

Une trousse d'information sur l'assurance juridique comprenant une foule de renseignements et d'outils est désormais disponible afin de vous aider à guider votre clientèle vers ce produit d'assurance qui améliore l'accès aux services juridiques.

Procurez-vous la en consultant le site Web de l'assurance juridique et en remplissant le bon de commande dès maintenant : www.barreau.qc.ca/fr/avocats/praticien/promotion

*Trousse
d'information
sur l'assurance
juridique*



La trousse comprend

- **Un dépliant explicatif** sur l'assurance juridique publié par le Barreau du Québec
- **Une liste des assureurs** offrant cette protection aux particuliers et une liste des assureurs l'offrant aux petites entreprises
- **Un mode d'emploi** s'adressant aux avocats pour les réclamations d'honoraires à l'assureur
- **Un DVD** qui présente la vidéo *Cinq minutes pour comprendre l'assurance juridique* et deux publicités produites par le Barreau à diffuser auprès de votre clientèle par l'entremise, par exemple, du téléviseur de votre salle d'attente
- **Un présentoir** pour des dépliants
- **Une affiche promotionnelle** de l'assurance juridique

Barreau
du Québec



La capacité des transporteurs aériens d’exploiter des services dans le pays visé (incluant l’accès aux aéroports) de même que le climat des affaires (la possibilité de transférer des fonds ou les considérations fiscales, entre autres) et le « déséquilibre profond des règles du jeu » pratiqué par certains états expansionnistes ou plus protectionnistes de leur industrie locale sont aussi pris en compte dans l’analyse.

« Dès lors qu’une entente est signée, notre travail est terminé, poursuit M. Rioux. Ce sont les forces du marché qui fixent le reste, comme le prix des billets. » Toutefois, si une entente de type ciel ouvert ne peut être conclue et que le marché demeure prioritaire, Transports Canada peut proposer une entente bilatérale moins généreuse qu’une entente de ciel ouvert, mais pouvant prévoir une expansion pour l’avenir.

À la hauteur ?

Tous les pays ne présentent pas nécessairement des opportunités idéales pour signer un traité prônant une libéralisation à grande échelle, fait valoir M. Rioux. « Il faut rappeler que certains pays ont des politiques très agressives concernant le développement de leur industrie (aérienne) et les gouvernements investissent des sommes énormes pour ce faire. Ici, nous avons un système d’utilisateur-payeur, un libre marché, où l’industrie ne reçoit pas d’aide gouvernementale aussi énorme. Aucun pays ne montre des caractéristiques semblables. »

« En plus d’avoir plusieurs compagnies aériennes de très grande envergure, les États-Unis comptent sur des transporteurs de cargo mondiaux, renchérit **M^e Martin Sheehan**, avocat pratiquant en droit aérien. Au Canada, nous n’avons pas de Fedex ou de UPS qui pourraient peser dans la balance. Nous sommes guidés par des impératifs différents, qui se distinguent notamment par le fait que nous avons moins de voyageurs et moins d’aéroports. »

M^e Sheehan prévient qu’une trop grande ouverture pourrait menacer les transporteurs canadiens qui devraient faire face, dans certains cas, à une compétition hautement subventionnée par les pays cherchant à développer leur industrie aérienne. L’exemple des Émirats arabes unis vient rapidement en tête : un différend portant sur la libéralisation des services aériens a culminé par l’imposition, pendant plusieurs années, d’ônéreux visas de visiteurs aux citoyens canadiens en guise de représailles face au refus d’Ottawa d’accorder un traité à la satisfaction de l’État hébergeant les transporteurs *Emirates* (Dubai) et *Etihad* (Abu Dhabi).

« C’est certain que de leur côté, il y a un intérêt pour développer des marques mondiales, attirer le trafic aérien et développer leurs villes en plateformes pour le transport international, explique Me Sheehan. On perçoit une approche similaire au Qatar. Or, si le Canada signait une entente avec l’un ou l’autre des pays, il faudrait que les compagnies jouent sur le même terrain de jeu. On parle ici d’entreprises bénéficiant d’une aide importante de l’État. La réciprocité dans le traitement et la disponibilité des infrastructures auprès de l’autre partie serait également une dimension importante. »

« Il faut aussi un trafic dans les deux sens, renchérit M^e Petsikas. Or, le trafic du Golfe persique vers le Canada est peu élevé. Des consommateurs font valoir que cette compétition pourrait avoir un effet sur les prix. Or, cette analyse n’est pas appuyée. Il faut se demander jusqu’à quel point nous souhaitons financer indirectement le développement de plaques tournantes dans des régions comme celle du Golfe

persique. Compte tenu du rôle limité que nous aurions à jouer, est-ce vraiment dans l’intérêt du Canada de signer un traité ? »

Et les consommateurs ?

Il est à noter que Transports Canada ne consulte pas les groupes de consommateurs dans le cadre de son processus analytique, reconnaît M. Rioux. Mais Transports Canada se défend de ne pas tenir compte de leurs préoccupations. « Ce qu’on vise, c’est d’augmenter les services et cela avantage tout naturellement les consommateurs, argue-t-il. »

Il ne faut pas oublier non plus que les transporteurs locaux sont essentiels pour desservir le territoire national, ajoute M^e Sheehan. « Pas que le marché canadien ait peur de la concurrence, puisque le Canada a signé des accords bilatéraux avec les États-Unis et l’Union européenne, ce qui n’est pas rien. Si le Canada tient à libéraliser son espace aérien avec d’autres pays qui subventionnent leurs industries nationales, une véritable réflexion s’impose pour voir dans quelle mesure nous pourrions établir un terrain de jeu compétitif pour nos entreprises et qu’elles puissent rivaliser avec la compétition », conclut-il. ■

Les accords canadiens

Depuis novembre 2006, le Canada a conclu des accords de transport aérien avec plus de 80 pays.

Des accords de type Ciel ouvert avec seize pays : l’Irlande, l’Islande, la Nouvelle-Zélande, la Barbade, la République dominicaine, le Costa Rica, la Corée du Sud, le Salvador, la Suisse, Trinidad et Tobago, la Jamaïque, le Brésil, le Nicaragua, le Honduras, Curaçao et Saint-Martin.

Des accords élargis avec 20 pays : la Chine, l’Inde, le Mexique, le Japon, Singapour, les Philippines, la Malaisie, Cuba, Haïti, le Panama, le Pérou, la Jordanie, l’Arabie Saoudite, le Maroc, l’Algérie, l’Égypte, la Turquie, le Pakistan, l’Éthiopie et l’Afrique du Sud.

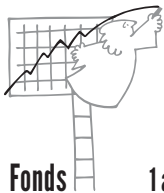
De nouveaux accords avec 21 pays : la Serbie, la Croatie, la Macédoine, l’Uruguay, le Paraguay, l’Équateur, la Colombie, l’Azerbaïdjan, le Koweït, le Qatar, Bahreïn, le Bangladesh, la Tunisie, le Sénégal, le Kenya, la Sierra Leone, le Rwanda, le Burkina Faso, le Burundi, le Togo et la Gambie.

Un accord de transport aérien global entre le Canada et les 28 États de l’Union européenne (incluant l’Irlande et la Croatie).

L’Asie et l’Amérique latine resteront deux régions d’intérêt pour la mise en œuvre de la politique dans les années à venir.

Rendements

au 30 septembre 2014





Fonds de placement
DU BARREAU DU QUÉBEC

Fonds	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
Actions	19,27 %	18,14 %	10,70 %	8,58 %
Équilibré	13,25 %	11,54 %	8,06 %	6,23 %
Obligations	4,16 %	2,43 %	3,62 %	4,20 %

Un placement dans l’OPC peut donner lieu à des courtages, des commissions de suivi, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le prospectus avant de faire un placement. Chaque taux de rendement indiqué est un taux de rendement total composé annuel historique qui tient compte des fluctuations de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions et qui ne tient pas compte des commissions d’achat et de rachat, des frais de placement ni des frais optionnels ou de l’impôt sur le revenu payables par un porteur, qui auraient pour effet de réduire le rendement. Les OPC ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n’est pas indicatif de leur rendement dans l’avenir.

Pour nous rejoindre
514 954-3491
1 800 361-8495 poste 3491
www.csbyq.ca/fonds

Corporation
de services
Barreau

